MAKALAH

“KEJATUHAN DAN KEBANGKITAN BISNIS DI TENGAH PANDEMI COVID-19”

Disusun oleh:

Ficky Septian Ali 191120220

FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI

UNIVERSITAS MERCU BUANA YOGYAKARTA

TAHUN AJARAN 2019 / 2020

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Puji syukur penulis ucapkan ke hadirat Allah Subhanahu wa Ta'ala, Dzat yang Maha Tinggi. Atas izin dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan makalah tepat waktu tanpa kurang suatu apapun.

Tak lupa pula penulis haturkan shalawat serta salam kepada junjungan Rasulullah Shalallaahu 'Alayhi Wasallam. Semoga syafaatnya mengalir pada kita di hari akhir kelak.

Penulisan makalah berjudul 'KEJATUHAN DAN KEBANGKITAN BISNIS DI TENGAH PANDEMI COVID-19' bertujuan untuk memenuhi tugas mata kuliah Bahasa Indonesia. Pada makalah diuraikan tentang perkembangan beberapa bisnis di Indonesia.

COVID-19 seakan menjadi pedang bermata dua untuk berbagai jenis bisnis yang berbeda. Ada yang bisnisnya menjadi semakin maju dan ada pula yang bisnisnya semakin terpuruk atau bahkan terpaksa harus ditutup.

Selama proses penyusunan makalah, penulis mendapatkan bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis berterima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Irsasri, M.Pd. selaku dosen mata kuliah Bahasa Indonesia
2. Istri yang senantiasa mendampingi dalam pengerjaan makalah
3. Kedua orang tua yang telah memberikan dukungan
4. Pihak yang tidak dapat disebutkan penulis satu per satu

Akhirul kalam, penulis menyadari bahwa makalah ini masih jauh dari sempurna. Besar harapan penulis agar pembaca berkenan memberikan umpan balik berupa kritik dan saran. Semoga makalah ini bisa memberikan manfaat bagi berbagai pihak.

Aamiin.

Bantul, 14 Juli 2020

Penulis

DAFTAR ISI

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pandemi COVID-19 telah mempengaruhi berbagai macam sektor, terutama sektor ekonomi dan bisnis di Indonesia. Virus yang menyebar ini telah mengubah kebiasaan dan perilaku masyarakat di Indonesia. Orang-orang yang terbiasa melakukan aktivitas di luar rumah, kini beralih melakukan aktivitasnya dari dalam rumah.

Pebisnis yang biasanya bepergian menggunakan transportasi umum dan menginap di hotel saat ini lebih memilih menjalankan bisnisnya secara daring (*online*). Proses jual beli yang biasa dilakukan secara langsung di tempat, sekarang dilakukan secara *online* tanpa tatap muka dengan tujuan *social distancing.*

Pertumbuhan dan penyebaran COVID-19 yang sangat cepat bagaikan pedang bermata dua bagi para pebisnis di Indonesia. Pada satu sisi ada banyak kerugian karena bisnisnya mandek, namun pada sisi yang lain pandemi ini juga membawa dampak yang baik bagi pertumbuhan beberapa bisnis.

Kejatuhan dari dampak pandemi ini dialami oleh beberapa usaha yang menjalankan bisnis *travel* dan perhotelan. Airy Room, *startup* yang telah lima

tahun beroperasi sebagai salah satu penyedia jasa penginapan terlaris di Indonesia resmi tutup pada 31 Mei 2020 dikarenakan efek dari pandemi.

Di sisi lain, bisnis *E-commerce* dan *Website Agency* mengalami pertumbuhan ekonomi yang signifikan. Masyarakat mulai sadar akan pentingnya bisnis *online* di masa pandemi ini dan memanfaatkan *website* sebagai alternatif media untuk jual beli.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis mengambil judul makalah "KEJATUHAN DAN KEBANGKITAN BISNIS DI TENGAH PANDEMI COVID-19" dengan harapan dapat memberikan gambaran solusi agar bisnis tetap berjalan dengan strategi bertahan.

B. Rumusan Masalah

1. Apa saja faktor yang menyebabkan jatuhnya suatu bisnis di tengah COVID-19?
2. Bagaimana cara menerapkan strategi bertahan untuk memulai kebangkitan bisnis di tengah COVID-19?

C. Tujuan Penulisan Masalah

1. Mengetahui faktor yang menyebabkan jatuhnya suatu bisnis di tengah COVID-19.
2. Mengetahui cara menerapkan strategi bertahan untuk memulai kebangkitan bisnis di tengah COVID-19.

D. Manfaat Penulisan Masalah

1. Menyediakan informasi bagi para pebisnis dan orang yang akan memulai suatu bisnis akan pentingnya strategi bertahan di tengah pandemi.
2. Memberikan gambaran pentingnya menambahkan Teknologi Informasi Daring (*online*) pada suatu bisnis.

BAB II

PEMBAHASAN

A. Faktor Penyebab Jatuhnya Bisnis di Tengah COVID-19

Setiap bisnis pasti bertujuan untuk memperoleh laba atau keuntungan jangka panjang agar dapat bertahan dan selalu eksis. Namun ada satu hal yang dapat membuat suatu bisnis tidak dapat mencapai tujuannya tersebut, yaitu kebangkrutan.

Kebangkrutan adalah suatu kondisi di saat pemilik bisnis tidak mempunyai dana yang cukup untuk menjalankan usahanya. Dalam UU Kepailitan No. 4 Tahun 1998 disebutkan, suatu perusahaan atau bisnis dinyatakan bangkrut berdasarkan pada keputusan pengadilan yang berwenang atau berdasarkan permohonan sendiri jika mempunyai 2 atau lebih kreditur dan perusahaan tidak mampu membayar sedikitnya satu hutangnya yang telah jatuh tempo (Pangkey *et. al*, 2018).

Adnan dan Taufiq (2001:189) dalam *Bimawiratma* (2016) menyebutkan, jatuhnya suatu bisnis atau kebangkrutan dapat diprediksi jauh sebelum perusahaan mengalaminya. Maka dari itu, kebangkrutan tidak bisa dideteksi dalam waktu yang singkat. Prediksi kebangkrutan suatu bisnis biasanya membutuhkan waktu dua sampai lima tahun sebagai batas toleransi penurunan kinerja guna mendeteksi kemungkinan kebangkrutan perusahaan.

Menurut *Hadiwardoyo* (2020), jatuhnya suatu bisnis di masa pandemi ini disebabkan oleh tingginya angka kerugian yang dialami oleh pelaku bisnis baik individual maupun *corporate.* Secara umum, faktor yang menyebabkan beberapa entitas usaha mengalami kerugian antara lain:

1. Tidak adanya penjualan sehingga pelaku bisnis kehilangan pendapatan. Sementara itu pengeluaran tetap terjadi walaupun tidak sebanyak biasanya. Misalnya sewa tempat, gaji staf, pembayaran kepada supplier, denda/penalti akibat waktu pengiriman tidak tepat, dan lain-lain.
2. Perusahaan terpaksa menjual asetnya dengan harga murah/jatuh. Ini dinamakan kerugian.
3. Modal perusahaan terkuras hingga skala usaha menyusut atau bahkan bangkrut. Ini disebut sebagai kerugian yang tidak ternilai.

Perusahaan mungkin saja mempunyai pemasukan dari tagihan penjualan sebelumnya yang bisa mengurangi kerugian atau defisit anggaran, namun dengan catatan penagihan berhasil (klien) mampu membayar sesuai dengan ketentuan.

Tidak hanya itu saja, masih terdapat potensi kerugian lainnya yang terjadi akibat faktor non-bisnis. Misalnya, kesulitan ekonomi mengakibatkan meningkatnya kriminalitas dan perusakan fasilitas usaha. Lebih dari 30 ribu narapidana telah dibebaskan akibat kekhawatiran akan menyebarnya COVID-19 di dalam Lembaga Pemasyarakatan (LP) yang penuh sesak. Sebagian dari napi tersebut mengalami kekagetan ekonomi ketika keluar dari LP sehingga melakukan tindak kriminalitas.

B. Strategi Bertahan untuk Memulai Kebangkitan Bisnis di Tengah COVID-19

Dalam suatu bisnis, untung dan rugi merupakan hal yang biasa. Namun tentu saja setiap pelaku bisnis mempunyai harapan dan keinginan untuk bertahan dalam dunia bisnis dan dapat terus menerus meraih keuntungan, termasuk di saat COVID-19. Pada masa pandemi ini, pemilik bisnis harus cerdik dalam menyiasati potensi kerugian.

Di tengah COVID-19 ini, terdapat beberapa hal yang dapat diterapkan sebagai upaya memulai kebangkitan bisnis sekaligus pencegahan jatuhnya bisnis, yaitu sebagai berikut:

1. Mempertahankan karyawan yang mempunyai performa baik.

   Karyawan merupakan aset termahal bagi perusahaan karena karyawan lah yang menggerakkan organisasi perusahaan atau bisnis. Karyawan dapat membantu tercapainya tujuan organisasi atau bisnis. Namun, karyawan juga harus selalu meningkatkan kompetensinya seiring dengan perkembangan zaman. Terutama di masa pandemi seperti saat ini, karyawan harus menunjukkan bahwa dirinya dapat membantu perusahaan atau bisnis yang ia geluti agar mampu melewati pandemi.

2. Mengurangi pengeluaran biaya operasional perusahaan dengan cara menerapkan kebijakan *Work From Home.*

Perusahaan atau pemilik bisnis dapat mengadakan pelatihan singkat mengenai cara-cara menggunakan aplikasi untuk bekerja *online.* Hal ini dilakukan agar pekerjaan bisa tetap berjalan lancar meski semua karyawan bekerja dari rumah.

3. Segera menyeleksi karyawan yang berkinerja kurang baik.

   Seleksi karyawan dinilai efektif dalam memangkas biaya operasional bulanan. Tentunya hal ini dilakukan apabila kondisinya memang tidak memungkinkan lagi untuk dipertahankan. Misalnya kinerja menurun, tidak tangkas di situasi krisis ini, dan lainnya. Dilansir dari www.detik.com (11/4/2020), Kementerian Tenaga Kerja mengkonfirmasi sebanyak 1,5 juta pekerja telah di-PHK hingga pertengahan April 2020. Jumlah ini hanya sebagian kecil dari masyarakat yang melapor. Tentunya masih banyak masyarakat yang tidak terkonfirmasi atau belum melapor.

4. Bagi bisnis perhotelan dapat memberikan diskon untuk penginapan tahun depan.
5. Bagi bisnis *travel* dapat memperpanjang masa aktif tiket menjadi setahun agar tidak hangus.
6. Bagi bisnis provider dapat menyediakan layanan pembelian SIM Card secara *online*. Contohnya seperti yang dilakukan oleh Telkomsel melalui produk by.U dan Smartfren pada produk Switch.
7. Diharapkan pemilik bisnis mempunyai *leader-leader* yang kompeten dalam melihat risiko kebangkrutan untuk mengambil keputusan atau

kebijakan, agar dapat menyelamatkan atau menghindarkan perusahaan dari kebangkrutan yang mengancam di kemudian hari (Pangkey *et. al*, 2018).

BAB III

PENUTUP

A. Simpulan

1. Faktor penyebab jatuhnya bisnis di masa COVID-19 antara lain:
   - Tidak adanya penjualan sehingga pelaku bisnis kehilangan pendapatan, sedangkan pengeluaran tetap ada walau sedikit.
   - Perusahaan terpaksa menjual asetnya dengan harga murah.
   - Modal perusahaan terkuras hingga skala usaha menyusut.
2. Strategi bertahan untuk memulai kebangkitan bisnis di tengah COVID-19 yaitu:
   - Mempertahankan karyawan yang mempunyai performa baik.
   - Mengurangi pengeluaran biaya operasional perusahaan dengan cara menerapkan kebijakan *Work From Home.*
   - Segera menyeleksi karyawan yang berkinerja kurang baik.
   - Bagi bisnis perhotelan dapat memberikan diskon untuk penginapan tahun depan.
   - Bagi bisnis *travel* dapat memperpanjang masa aktif tiket menjadi setahun agar tidak hangus.
   - Bagi bisnis provider dapat menyediakan layanan pembelian SIM Card secara *online*.

- Diharapkan pemilik bisnis mempunyai *leader-leader* yang kompeten dalam melihat risiko kebangkrutan untuk mengambil keputusan atau kebijakan di tengah pandemi.

B. Saran

Bagi pemilik bisnis dapat melakukan analisis prediksi jatuhnya suatu bisnis sehingga dapat bermanfaat bagi bisnis tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Hadiwardoyo, Wibowo. "Kerugian Ekonomi Nasional Akibat Pandemi COVID-19." *BASKARA: Journal of Business & Entrepreneurship* 2.2 (2020): 83-92.

Bimawiratma, P.G. 2016. Analisis Akurasi Metode Altman, Grover, Springate, dan Zmijewski Dalam Memprediksi Perusahaan Delisting (Study Empiris Pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia periode 2009-2013). Skripsi. Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma.

Pangkey, Pricilia Claudia, Ivonne S. Saerang, and Joubert B. Maramis. "Analisis Prediksi Kebangkrutan dengan Menggunakan Metode Altman dan Metode Zmijewski Pada Perusahaan Bangkrut yang Pernah Go Public di Bursa Efek Indonesia." *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 6.4 (2018).